

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Nº 30/ 14 - Revista de información multisectorial para la industria con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios.

FUERZA DE EMPRESA

Entrevista:

"Una plantilla formada y con experiencia es la mejor garantía de éxito para cualquier compañía logística"

Fernando Sanz, director general de H.Sanz

Opinión:

¿Productividad en tiempos de crisis?

Bruno Juanes, socio director de Grupo Galgano

y mucho más...

SIL2009

Líderes en Logística

11º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

Del 2 al 5 de Junio

Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona

Barcelona • España



Organizado por: elCONSORCI barcelona ZONA FRANCA

Patrocinadores Principales del SIL 2008:











Patrocinadores del SIL 2008:



www.silbcn.com

Meeting y Salones, S.A.U. Calle 60 nº19 Sector A Polígono Industrial Zona Franca 08040 Barcelona (España) Tel. +34 932 638 150 Fax. +34 932 638 128



Un semestre difícil

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Se han puesto las cosas muy mal en los últimos meses. La falta de liquidez ha puesto entre la espada y la pared a las empresas grandes, medianas y pequeñas, a los autónomos, a los trabajadores y a las familias. La cadena se ha parado. Los bancos no dan crédito y el dinero no corre. Es un "paro técnico" en lo económico. Entonces, la pregunta es: ¿cuánto puede durar esta situación? Y la respuesta: no mucho. Así lo esperamos todos. El riesgo de conflicto y fractura social aumenta en la medida en que la dinámica económica de una potencia como España puede desacelerarse. Pero no se detiene este motor tan fácilmente.

El dinero no se mueve; pero las empresas y las personas que las hacen, sí. El ajuste es necesario, pero con formación, ilusión y constancia, podemos adaptarnos a los nuevos retos que nos plantea el panorama económico mundial. Las empresas son necesarias y las personas también y conviene recordar al sistema bancario, que si no producimos dinero hoy, ¿de dónde sacarán sus beneficios mañana? Así que hay que ir abriendo la hucha, porque la finalidad del ahorro es precisamente para afrontar con solvencia estas situaciones.

Llevamos dos trimestres muy duros de recortes y de ajustes, pero ahora llega el momento de trabajar con empeño y decisión. Hay que recuperar el tiempo y nos encontramos con grandes oportunidades.

Tenemos importantes citas feriales desde marzo hasta junio, tanto en España como en otros países, y debemos estar ahí, peleando. Así que hay que ponerse manos a la obra. Es la mejor manera de afrontar la crisis.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

El impulso que darán las ferias del 2009 a la economía. Luchan contra los titanes de la crisis: despidos, falta de financiación, morosidad, etc.

La formación como recurso útil ante la desocupación. Prepararse ahora es una opción inteligente.

La iniciativa y la creatividad, al ser los componentes del éxito, incluso en estos tiempos.

Abajo

Proliferan arribistas, estafadores y delincuentes. No conviene fiarse del dinero fácil, ni de los prestamistas. Alerta.

La falta de crédito. El tiempo que se pierde cuando las empresas no encuentran recursos tiene un coste muy elevado.

La ausencia de responsabilidades en esta crisis. Es escandaloso.



"Una plantilla formada y con experiencia es la mejor garantía de éxito para cualquier compañía logística"

Fernando Sanz, director general de H.Sanz

¿Qué balance puede hacer H. Sanz del 2008 y qué es lo que espera del este año 2009?

Que duda cabe que el 2008 ha sido un año muy complicado para todos. Lo que a principios del año pasado podía parecer una desaceleración del crecimiento se convirtió en los últimos meses en una situación de crisis que se está manteniendo en 2009.

Las empresas de logística no somos ajenas a esta situación, y sobre todo, porque somos una pieza clave en cualquier economía. Todo lo que se produce y se consume pasa por nuestras manos, y si de una u otra manera se reducen las cifras de alguno de estos factores, el sector también se resiente.

¿Queda, entonces, margen para el optimismo?

Por supuesto. Me niego a pensar que sólo habrá malas noticias económicas en los próximos meses. En estos momentos es cuando las empresas, sus responsables y todos los trabajadores pueden demostrar de lo que son capaces. Es en esta situación cuando se puede aclarar ciertamente un mercado donde no todos han estado jugando con la misma baraja. Sin embargo, es cierto que debemos ser cautelosos porque en estos momentos económicos se pueden agravar las desigualdades entre las compañías del sector. Los grandes parten con ventaja, evidentemente, puesto que pueden forzar sus negociaciones con los clientes más allá de lo que operadores como nosotros podríamos asumir.



"El reto de reducir los costes al máximo va de la mano con aspectos como la más moderna tecnología"

¿Y qué pueden hacer entonces?

Lo que siempre hemos hecho, pero aún mejor: la cercanía y la especialización. Las más de tres décadas que H. Sanz lleva en el mercado han transferido un conocimiento del mercado que nos ha permitido saber qué es lo que quiere el cliente y de qué manera. En tiempos de crisis la necesidad de control de las mercancías y de servicios logísticos muy específicos aumenta, y el mercado, además de la tarifa, aprecia enormemente la calidad de sus proveedores, en este caso logísticos y de transporte.

Pero, esa especialización y cercanía supone un esfuerzo que muchas empresas del sector no se pueden o no se podrán permitir.

Ese esfuerzo sólo es entendido así por aquellas empresas que hasta ahora no habían reparado en cuidar esos dos conceptos. Mantener una empresa como H. Sanz en el mercado durante tanto tiempo no es cuestión de suerte, sino de tener claro que esos esfuerzos son necesarios, tanto en tiempos de crisis como de bonanza. Sólo si se entiende de esta manera podemos incluir la especialización y la cercanía como una de las patas de nuestra filosofía de mercado, de nuestro éxito hasta ahora.

¿Y cómo se traduce esa especialización y cercanía en el día a día?

Ante todo en los recursos humanos. Una plantilla formada y con experiencia es la mejor garantía de éxito para





"En tiempos de crisis la necesidad de control de las mercancías y de servicios logísticos muy específicos aumenta, y el mercado, además de la tarifa, aprecia enormemente la calidad de sus proveedores"

cualquier compañía, y aún más para una logística como H. Sanz. Por ello no hay que escatimar en su formación, y en especial en las nuevas tecnologías, cambiantes en todo momento y que necesitan ser aplicadas de inmediato en las tareas del día a día. No es una fórmula ni nueva ni revolucionaria, pero ahí es donde radica el éxito: formación y tecnología. Con ello podemos garantizar otros elementos tan importantes como la calidad del servicio y la adaptación a nuevas tareas logísticas que quieran plantearnos en un momento dado los clientes.

Ha hablado de tecnología. Mucho se ha escrito sobre la tecnología RFID como la auténtica 'revolución' en la gestión de las mercancías en los próximos años. ¿Seguirá siendo así?

La tecnología RFID se presentó en el mercado con unas expectativas que, a mi modo de ver, no estaban tan testadas como se dijo en un principio. No podemos negar en su alta fiabilidad, pero las instalaciones logísticas están repletas de situaciones y condiciones que se salen de lo estandarizado. Pero lo verdaderamente revelador del poco éxito que ha tenido hasta ahora la RFID ha sido los costes de implantación, pero en todos los procesos que afectan al producto, no sólo el logístico. Sólo cuando las grandes cadenas de distribución y fabricantes apuesten por esta tecnología y su desarrollo abarate los costes podremos ver que la RFID se abre camino.

En estos tiempos donde la reducción de costes se impone sobre otros criterios, ¿dónde encaja la filosofía logística de H. Sanz?

Encaja en el día a día. El reto de reducir los costes al máximo va de la mano con aspectos como la más moderna tecnología. Si, por ejemplo, el cliente conoce en todo momento el estado y dónde se encuentran sus mercancías podrá gestionar mejor su producción, los costes derivados de ellos. Y el cliente final estará satisfecho por los resultados y seguirá confiando en su proveedor, nuestro cliente. Es un círculo que la logística puede cerrar exitosamente o hacer que fracase.

www.hsanz.com

Unopan: una fábrica de tablero de fibra competitiva y limpia

Sobre una superficie de 20 hectáreas en el municipio burgalés de Salas de los Infantes encontramos las instalaciones de Unopan. Un conjunto industrial cuyo proyecto se inició hace tres años, con una inversión directa de 78 millones de euros, subvencionada en un 30% por la Junta de Castilla y León.

En julio de 2006 comenzaron las obras de explanación (hubo que mover medio millón de metros cúbicos de tierra), y en enero de 2007 la cimentación de los 24.000 metros cuadrados de naves cubiertas. El día 5 de junio de 2008, Día Internacional del Medioambiente, Unopan fabricaba su primer tablero.

La instalación ha sido concebida y diseñada para ser duplicada. Planta de energía, desfibrador, secadero… línea de producción, almacén… todas las áreas de la fábrica tienen anexo un espacio para multiplicar su capacidad por dos en el futuro. La planta consume electricidad de una subestación de 24 megavatios montada por Iberdrola y la Junta de Castilla y León.

Unopan ha generado 75 empleos directos que, a su vez, posibilitan otros 3 ó 4 indirectos cada uno, para realizar labores de abastecimiento y expedición, principalmente. El 18% de la plantilla es femenina, todo el personal es de la comarca y el 80% tiene cualificación técnica.

Una de las grandes ventajas competitivas de Unopan es su altísimo grado de automatización, logrado sobre la base de la experiencia de ingenieros propios de la compañía burgalesa.

Línea de fabricación de tablero, línea de acabado y secadero son tecnología de Dieffenbacher. La planta de energía de Unopan, de la firma Intec, es la más grande de Castilla y León y genera 50 Megavatios térmicos sólo





con biomasa. Y el corazón de estas instalaciones, su desfibrador, es de la marca Andritz, responsable también de la maquinaria del parque de madera. Todo ello, tecnología alemana de última generación, a lo que hay que sumar la colaboración de más de 200 empresas (obra civil, aire comprimido, aceite, agua industrial…).

El desfibrador trabaja con un motor Siemens de 8.160 CV de potencia, equivalentes a 6 megavatios eléctricos. Aquí, una muela gira a 1.500 revoluciones por minuto contra la otra, que está fija, a sólo décimas de milímetro de distancia, generando 30 toneladas por hora de fibra en continuo a la cual se le va inyectando cola, parafina, endurecedor, urea y, en cada caso, colorante verde para el tablero hidrófugo o rojo para el ignífugo.

Hecha y tratada la fibra, es secada al 10% de humedad y limpiada en seco por densidad. Una vez acondicionada, el material básico del tablero forma una ‘manta’ continua que será preprensada y prensada antes de adquirir el aspecto de un tablero. La prensa, que determina la capacidad de producción de la fábrica, mide 34 metros (ampliable hasta 42). Es la trayectoria necesaria para lograr que calor y presión hagan polimerizar la cola y obtener tablero en continuo.

Los tableros reposan en volteadores para enfriarse y curarse antes de ser apilados. A continuación, quedan entre uno o dos días en un almacén intermedio para estabilizarse. Allí aún podrían sufrir alguna retracción, con lo cual su escuadrado y calibrado final lo obtendrán en una línea de acabado que representa el final del proceso de fabricación del tablero.

Absolutamente todo el proceso se gobierna desde una oficina de control, desde los silos, la planta de energía, el desfibrador, la línea de producción, hasta los sistemas de detección de incendios. En ningún momento mano alguna ha tocado o manipulado el producto o sus materiales.



Unopan es capaz de producir 200.000 metros cúbicos de tablero de fibra MDF al año, de 3 a 40 mm. de espesor, para lo cual necesita 400.000 metros cúbicos de madera. La planta funciona con madera de pino 100%. El parque de madera de Unopan (100.000 m3 de capacidad) es impresionante. Actualmente acoge un acopio de 30.000 m3, lo que presenta un stock para funcionar durante dos meses. Mediante un proceso totalmente automatizado, el rollo de pino es descortezado y astillado, la astilla producida y la comprada a las serrerías se traslada a dos inmensos silos (6.000 m3 de astilla verde en total) que garantizan a la fábrica cinco días de stock (lo necesario para sortear un puente largo o una fuerte nevada, ya que Unopan no se detiene en ningún momento, funciona a 5 turnos: 24 horas los 365 días del año).

La limpieza en seco de la astilla (gracias a la alta calidad de la materia prima), evita tener que realizar el costoso proceso de depuración de aguas residuales, que podría suponer en torno a 600.000 euros anuales.

El Grupo Interbon, actualmente la compañía de aprovechamiento forestal más potente de la región, cuenta con siete equipos mecanizados compuestos por procesadora y autocargador y dos manuales cortando madera para las 2 fábricas de tablero, en un radio de abastecimiento de 150 kilómetros.

El único residuo de Unopan es la ceniza de la caldera, que incluso es reutilizada para generar tierras y compostaje para sellado de vertederos; un fertilizante pobre e inerte que resulta inofensivo para el medio ambiente.

La planta de energía de la fábrica no produce emisiones. Los gases que genera la caldera a 700º sirven para calentar más de 100.000 litros de aceite térmico por radiación y convección, tras ello son depurados en 12 multiciclones y mezclados con aire del exterior hasta bajar su temperatura a 200º, temperatura apta para secar la fibra en secadero.

Un ventilador de 1,6 MW impulsa más de 450.000 m3 de aire caliente junto con la fibra que sale del desfibrador. La fibra entra en el secadero y en 5 segundos se eleva por un tubo de 130 metros donde caerá por su propio peso, mientras que el agua de constitución de la fibra más la que se le ha inyectado en el proceso de desfibrado sale en forma de vapor por las chimeneas, a 55 metros de altura: "*allí arriba es donde los técnicos de la Junta de Castilla y León realiza la medición de emisiones. No hay más opción que cumplir la normativa*", concluye Carlos Navarro, director de Unopan,

Unopan no amenaza la masa forestal de su entorno. Según el Tercer Inventario realizado en Castilla y León, la masa forestal crece 7,3 millones de metros cúbicos todos los años, y sólo se está cortando 1,5 cada año (el 20% de lo que ofrece el monte).

"*El tablero de fibras es el producto que nos faltaba* –señala Carlos Navarro-; *es el complemento perfecto a nuestro mercado. Disponer de él es una herramienta muy importante para nuestros comerciales; nos abre nuevos mercados y, lo que es una clave de futuro, nos abre la puerta a la exportación: ya lo estamos haciendo a Centroeuropa, Israel, Magreb, Portugal...*"



El tablero de fibras se vende mucho por su aspecto. Al fabricarse al cien por cien con madera de pino (sin frondosas o corteza que oscurecen la fibra y aumentan su abrasividad), el tablero de Unopan es muy blanco y apenas abrasivo. Sus medidas son de 1,22 a 2,44 metros de ancho y 1,22 a 5,70 metros de longitud, y espesores de 3 a 40 milímetros.

"*La moldura es el 50% del mercado del tablero de fibra. Es un mercado que está descendiendo en España debido a la caída de la construcción, y del segmento de la puerta en concreto, pero que saldrá adelante gracias a la evolución de otras muchas aplicaciones de la moldura en la industria. También el tablero de fibra para rechapar y para suelos ha caído más de un 50% en nuestro país. De hecho, Unopan exporta ya el 50% de su producción, y esa vía abierta marca también el camino hacia el exterior del tablero de partículas de Interbon*", ha explicado finalmente Carlos Navarro.

Unopan irrumpe en el mercado con notables ventajas competitivas: materia prima próxima, abundante y de alta calidad, un alto grado de automatización en planta (generará 200.000 m3 de tablero de fibra con 75 personas en plantilla) y la limpieza en seco de la astilla (gracias a la extraordinaria calidad de la madera).

La familia Medrano, su promotora, atesora una larga experiencia en la industria de la madera. De hecho, las 2 últimas líneas de tablero montadas en España, en Burgos y Salas de los Infantes, son obra de esta familia burgalesa.

Ya en los años treinta, Antonio Medrano de Pedro creó en Palacios una serrería donde trabajaban 50 personas.

Antonio Medrano creo en Burgos, en 1966, Tableros BON, fábrica que ha crecido hasta convertirse en la fábrica más grande de la Península, con una capacidad instalada de 2.000 metros cúbicos/día de tablero, fabricando además su propia cola y melaminas.

La segunda generación de la familia con Antonio Medrano Salas y la tercera con Andrés Medrano Echeverría han sido las impulsoras de Unopan, a lo que hay que sumar el impulso de Interbon y la adquisición de Puertas Dimara, especializada en la fabricación de puerta plana de chapa y melamina.

La compañía cuenta con once delegaciones repartidas por toda España, más Portugal y Francia y una específica para Exportación.

www.unopan.es www.interbon.es

Atlas Copco, entre las 100 empresas más sostenibles del mundo



La lista Global 100, de las empresas más sostenibles del mundo, fue dada a conocer en el Foro Económico Mundial celebrado en Davos, Suiza. La lista incluye empresas de 15 países que abarcan todos los sectores de la economía. Las compañías fueron evaluadas en función de cómo gestionan sus riesgos y oportunidades medioambientales, sociales y de gobierno corporativo en relación con empresas similares de la industria. Atlas Copco es una de las compañías seleccionadas.

"*En 2008, el Grupo dio nuevos pasos en el área de responsabilidad corporativa. Se introdujeron nuevos productos y soluciones energéticamente eficientes, creció el número de empleados que trabajan en unidades con un sistema de gestión medioambiental, y la encuesta de empleados INSIGHT confirmó que la gente está orgullosa de trabajar en el Grupo*", manifestó Annika Berglund, vicepresidenta senior de comunicaciones corporativas. "*Estamos contentos de ver que nuestro duro y constante trabajo haya sido reconocido en evaluaciones externas.*"

Este año, la lista Global 100 incluyó la fecha de creación de las 100 compañías seleccionadas. En total, 46 de las 100 empresas llevan operando al menos 100 años. Atlas Copco fue fundada el 21 de febrero de 1873, y cumple 136 este año.

www.global100.org
www.atlascopco.es

Nueva Monarch® Sierra Sport4™ 9493™

Avery Dennison presenta esta original impresora reúne los requisitos ideales más demandados para entornos industriales o logísticos: una rápida capacidad de respuesta y una gran resistencia. Además, puede ser fijada con facilidad a carretillas elevadoras o vehiculos de transporte, y puede ser transportada a cualquier lugar mediante la cinta en bandolera dispuesta para el efecto. Igualmente, la calidad de las etiquetas es muy elevada, incluso cuando imprime expuesta a unas temperaturas extremas .



www.paxar.es
www.ris.averydennison.com

¿Productividad en tiempos de crisis?

Bruno Juanes, socio director de Grupo Galgano

Crisis, crisis, crisis. Este es el titular que, cada día, dan los medios de comunicación a la sociedad española. Mi trabajo como consultor me obliga cada día a lanzar un mensaje bien distinto: productividad, productividad, productividad.

Hace años, ya en tiempos de bonanza económica, que los que operamos en este sector lanzamos advertencias sobre los bajos niveles productivos que alcanzan las organizaciones españolas. Ahora, en muy poco tiempo, el panorama ha cambiado por completo.

En este nuevo horizonte de creciente presión para las empresas, para sobrevivir contamos con sólo dos vías: proveer al mercado de servicios o productos de valor añadido o mejorar la eficiencia interna. Para llegar a ambas soluciones, la implantación del sistema de producción Lean Manufacturing es el camino necesario.

La internacionalización y o bien la concentración (para ganar masa crítica) o la especialización (en función del mercado en el que nos encontremos) son otros dos canales a los que deberían recurrir las empresas que quieran mantenerse a flote en estos tiempos difíciles que corren.

No es ningún secreto afirmar que España necesita un cambio en su modelo productivo: el turismo y la construcción han dejado de ser el motor económico y hay una necesidad apremiante de que surjan nuevos sectores emergentes. Para conseguir un tránsito fácil y evitar el dramatismo social, éstos deberían ser capaces de reabsorber en un plazo de tiempo corto a toda la mano de obra no cualificada que se ha quedado sin trabajo. En este escenario, ¿qué papel podemos desempeñar las consultoras? Muchos dicen que los productos de consultoría tienen un ciclo de vida y, luego, mueren. Pero el principio de la consultoría permanece siempre: mejorar la calidad, reducir la variabilidad y eliminar el despilfarro. Es decir, aplicar los principios Lean.

Y el objetivo de una consultora como Grupo Galgano es precisamente este: aumentar el valor de los servicios y productos y mejorar la eficiencia interna mejorando la posición competitiva global. Por eso, contra la crisis… ¡productividad!





"El turismo y la construcción han dejado de ser el motor económico y hay una necesidad apremiante de que surjan nuevos sectores emergentes"

"Para sobrevivir contamos con sólo dos vías: proveer al mercado de servicios o productos de valor añadido o mejorar la eficiencia interna"

DSV refuerza sus servicios marítimos



A través de la creación de una joint venture con la compañía Vesterhavet, DSV, danesa especializada en servicios globales de transporte y soluciones logísticas, se ha hecho con el control de DFDS, destacado operador escandinavo de transporte marítimo en Europa, al adquirir el 56% de su accionariado.

Esta actuación permitirá al operador logístico danés mejorar sus operaciones de tráfico ro-ro tanto en el norte de Europa como a nivel internacional.

Junto a estas operaciones ro-ro, que representan el 41% de la actividad de la compañía, el grupo DFDS presta servicios de tráfico de contenedores (18%), de transporte terrestre y logística (11%), de gestión de terminales portuarias (8%), lo que permitirá a DSV, gracias a la adquisición, fortalecer estas otras áreas de actividad.

En el caso del tráfico de contenedores, DFDS desarrolla sus servicios a través de la filial DFDS Suardíaz Line (DSL), de la que es accionista al 50% junto con la naviera española Grupo Suardíaz, con cobertura en la mayor parte de Europa a través de rutas entre la Península Ibérica, Irlanda, Reino Unido, Holanda, Benelux, Alemania, Suecia y Noruega.

www.dsv.es

Movianto aumenta su operatividad



Esta firma proveedora europea de servicios logísticos y de distribución para la industria farmacéutica, biotecnológica y sanitaria y ha ampliado recientemente su capacidad de almacenamiento en España, con un nuevo almacén en Valdemoro, próximo a Madrid, que se inauguró en octubre de 2008 y está operativo desde entonces. La instalación cuenta con una capacidad total de almacenamiento de 9.200 metros cuadrados y puede almacenar hasta 13.000 pallets. La ubicación del nuevo almacén optimizará los tiempos de entrega y permitirá tener sinergias operativas con las actuales instalaciones, que tienen en Getafe.

www.movianto.com

Un almacén de altura, el mayor de España

Dematic, ha realizado para Mobel Línea, empresa ubicada en la leridana población de Cervera y dedicada a la fabricación de mobiliario de oficinas, un proyecto complejo que constituye tanto por su volumen, como por los desarrollos tecnológicos que ha sido preciso llevar a cabo en los aspectos mecánicos, eléctricos e informáticos, uno de los más interesantes que se han llevado a cabo en nuestro país.

En primer lugar, los 8 transelevadores instalados son los de mayor altura construidos en España, con sus 38 metros, equivalente aproximadamente a un edificio de 12 plantas. Estos ingenios son del tipo bicolumna y disponen de doble juego de horquillas, ya que las dimensiones de las cargas pueden variar del de la europaleta, hasta plataformas de 1300x1300, con un total de 7 formatos distintos, lo que también ha exigido un diseño especial de los transportadores para que sean polivalentes.

Dado que algunas de las cargas a manipular son bastante inestables, debido a que se trata de piezas de tablero de melamina o contrachapado con tendencia al deslizamiento, ha sido preciso diseñar en los transelevadores un dispositivo automático que se adapta a las dimensiones de la carga y evita que se produzcan desplazamientos de esta. Para evitar las vibraciones que suelen producirse en los transportadores de rodillos, todos los motores están dotados de movimot, lo que garantiza un desplazamiento sin frenazos ni aceleraciones bruscas.

Los productos a almacenar son todas las materias primas y elementos que componen los muebles, pero no el producto terminado que es expedido al cliente una vez finalizado el proceso de fabricación.

En consecuencia, el almacén y toda la instalación de transporte, compuesta por unos 450 transportadores, que suponen más de 1 Km de longitud, 88 mesas elevadoras, 6 controles de gálibo y 8 elevadores, tienen como misión alimentar los puestos de picking de 4 líneas de producción en el orden predeterminado por el cliente y una vez verificada la operación de picking retornar los productos al almacén.

Debido al intenso flujo de movimientos, superior a los 200 de salida y otros tantos de entrada por hora, ha sido preciso llevar a cabo los mismos en 4 niveles de transporte 2 para las entradas y 2 para las salidas.

Una vez definido el programa de fabricación, el Host, determina las necesidades de materias primas y componentes, así como el orden en que deben ser suministrados a las líneas de producción. El Sistema de



El almacén dispone de 8 pasillos de 100 metros de largo con una máquina por pasillo y una capacidad equivalente a 30.000 europaletas.



Gestión de Almacén es el responsable de gestionar el movimiento de las máquinas de tal manera, que los puestos de picking que alimentan las líneas de producción reciban los elementos necesarios; la información de las unidades necesarias les es facilitada por un terminal informático y el puesto dispone de scanners de lecturas conectados al sistema que leen el código del producto y validan si es el correcto y no se ha producido ningún fallo en el proceso.

Cuando se ha realizado el picking, el producto retorna al almacén. El sistema actualiza el stock y reubica el mismo en el hueco que considere más adecuado con los criterios definidos por la propiedad.

Dematic ha llevado a cabo este proyecto según la modalidad “llave en mano”, ya que ha realizado desde el movimiento de tierras, hasta la puesta en producción, pasando por la obra civil, suministro de estanterías, cerramientos y sistema contra incendios, además del diseño de la construcción y montaje, mecánico, eléctrico e informático de todos los elementos de manutención que componen el mismo.

Esta instalación, proyectada por Dematic, es además pionera en España en el sector industrial del mueble, por no existir ninguna con este nivel de automatización.

www.dematic.es

Nueva familia Sick de barreras fotoeléctricas



Esta original serie W11-2 de barreras fotoeléctricas de Sick es igualmente adecuada tanto para aplicaciones estándar como especiales. La innovadora tecnología de sensores de la serie, extremadamente precisa, y el gran número de variantes disponibles aportan infinidad de soluciones. Adaptable a una gran variedad de tareas, es la solución idónea en situaciones en las que lo importante es la detección fiable de objetos, la capacidad de integración universal y la facilidad de uso.

En resumen: en términos de detección, integración y funcionamiento, la nueva serie de barreras fotoeléctricas W11-2 es idónea para numerosas aplicaciones estándar, así como para soluciones especiales y complejas. Hace posible una amplia variedad de usos en los más diversos segmentos de automatización como, por ejemplo, sistemas de manipulación y almacenamiento, máquinas empaquetadoras o líneas de embotellado.

www.sick.es

Acuerdo entre Wincor Nixdorf y Shell

Es acuerdo se desarrollará durante los próximos cinco años con una nueva solución con un diseño específico para la red de estaciones de servicio Shell.

La familia de producto Namos, representado por la i-Service Station de Wincor Nixdorf, establece nuevos estándares para los establecimientos que distribuyen combustible y pequeños artículos de primera necesidad. Su flexibilidad permite emplear la misma solución a través de una red global, sin importar el tipo de operaciones o el tamaño de las mismas.

Sus módulos se pueden utilizar individualmente, lo que ofrece a los retailers la flexibilidad necesaria para adaptarse a las necesidades de sus clientes.

www.wincor-nixdorf.com
www.shell.com

ToolsGroup ayuda a las empresas a transformar "cajas en cash"

La conocida empresa especializada en tecnología de optimización del inventario, lanza al mercado una amplia oferta de servicios para ayudar a las empresas a obtener recursos financieros de manera rápida y segura.

En los tiempos actuales, caracterizados por una contracción de las ventas y por dificultades en obtener fuentes de financiación a corto plazo, una estrategia que resulta de aplicación en muchos sectores se puede resumir en "gastar poco y reducir inventarios"

Con este principio, ToolsGroup pone a disposición de sus clientes su tecnología y experiencia de una manera innovadora: Por un lado el Servicio ARI (Ajuste Rápido de Inventario), que permite reconfigurar rápidamente el mix de inventario en los almacenes, de manera que se reduce el stock de las referencias que están "sobre-estocadas" y se aumenta al mismo tiempo el nivel de servicio. Se trata de un servicio para transformar "cajas en cash", mejorando la disponibilidad de tesorería y el EBIDTA de manera simultánea. Y por otro, la utilización de su tecnología de optimización de inventarios en modalidad SaaS (Software as a Service), de manera que el cliente no debe realizar una fuerte inversión al inicio sino que usa la mejor tecnología disponible en el mercado mediante el pago de una cuota mensual. De esta manera, el impulso inicial que se obtiene con el servicio ARI se puede mantener de manera sostenida a lo largo del tiempo.

ToolsGroup cuenta con clientes en numerosos sectores que testimonian la obtención de resultados de negocio. Tanto en sectores industriales como en empresas de gran consumo, los resultados obtenidos por algunos de sus clientes son, por un lado, la reducción del inmovilizado (entre el 15% y el 30%) y, por otro, la mejora simultánea del nivel de servicio.

www.toolsgroup.es



Calzados Paredes apuesta fuerte por la seguridad

La línea de calzado de seguridad Fusion2 de Calzados Paredes ha obtenido la certificación SRC de la normativa ISO 20345, la máxima certificación de su clase. Con ella Calzados Paredes se sitúa, de nuevo, a la vanguardia del I+D en el terreno de los zapatos y botas para el entorno laboral. Para Rafael Paredes, director general de la compañía, "*se trata de un gran logro para nuestro calzado, ya que nos permite asegurar a trabajadores y empresarios nuestra apuesta por la investigación constante y convertirnos en uno de los pocos que la consiguen*".

La certificación SRC, que se incluye en la norma ISO 20345 de seguridad laboral, ha unificado las dos certificaciones menores que existían en cuanto a aspectos de antideslizamiento se refiere. Hasta ahora, el calzado que obtenía una de ellas indicaba que su suela ofrece una total garantía antideslizamiento en las superficies de acero y aceite. La otra, garantizaba el antideslizamiento del calzado en una superficie de mármol pulido y glicerina. Sin embargo, la nueva certificación SRC asegura que el calzado que la consigue no tendrá ningún tipo de problema de deslizamiento en ninguna de estas superficies, lo que convierte a la línea Fusion2 de Calzados Paredes en una opción muy segura ante terrenos resbaladizos y superficies de riesgo.

www.paredes.es



Crucigrama

Horizontales:

1) Infortunio. Nota musical. 2) Expatriación. Lengua romance hablada en el sur de Francia. 3) Diez veces cien. Menea. 4) Portero de estrados de un palacio o tribunal. Artículo determinado. 5) Nombre común del carbonato de sodio o su mineral. Oeste. 5) Segunda vocal. Partir. Al revés, siglas de Tasa Anual Equivalente. 7) Luche, compita… 8) Bautizarás.

Verticales:

1) Retribuye. 2) Reclame. Número que identifica de manera lógica y jerárquica a un ordenador. 3) Se dice de los actos y fenómenos de la voluntad. 4) Al revés, done. Fallad. 5) Quedó más de la cuenta. Nota musical. 6) Primera letra del alfabeto. Demuestran su humor a carcajadas, al revés. 7) Asignación. En este lugar o cerca de él. 8) Felinos parecidos al leopardo que habitan en casi todo el continente americano.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1						■		
2						■		
3				■				
4						■		
5							■	
6		■			■			
7								
8								

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	A	V	A	T	A	R	E	S
2	M	E	L	O	S	O	■	I
3	A	N	E	C	A	■	B	R
4	I	T	O	A	■	O	R	O
5	N	I	R	■	A	R	E	S
6	A	S	■	A	R	E	A	■
7	■	C	A	N	A	L	■	L
8	G	A	L	A	P	A	G	O

Edita: Netchallenge Consulting S.L.
C/ Sant Antoni Maria Claret, 183, At.3ª 08041 Barcelona **Tel** 935019568
Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico**: Carmelo Pérez
Redacción: redaccion@mercadoindustrial.biz
Administración: info@mercadoindustrial.biz
Publicidad: publicidad@mercadoindustrial.biz
D.L. Internet B-20885-2006 **D.L. Papel** B-54358-2006
ISSN 1886-2330 **ISSN** 18887-5610
Difusión internet: Promedio de 3.000 descargas por número. **Tirada en papel** 3.000 ejemplares